



ミガロホールディングス | 5535 東証プライム

Q1 Follow-up

MIGALO
HOLDINGS

AIソリューション提供カンパニーに向けての胎動

◆ 2026/3期Q1決算レビュー

8月7日、ミガロホールディングス株式会社(以下、同社)は2026/3期Q1(4-6月期)決算を発表した。売上高は前年同期比4.4%増の14,272百万円、営業利益が同23.1%増の975百万円だった。下記の会社側通期見通しに対する進捗率は、売上高で23.8%、営業利益が34.8%と概ね計画どおりの滑り出しだった。

同社の成長のカギを握る顔認証プラットフォームサービス(FreeID)のマンション導入棟数は、前年6月末時点の99棟および今年3月末の205棟から、今年6月末で228棟に大幅に増加した。約100棟が工事中および着工前である。

◆ 2026/3期会社側業績見通し

同社では、通期売上高は前期比16%増の60,000百万円、営業利益は3.2%増の2,800百万円、経常利益は1.3%増の2,150百万円、当期利益は6.5%減の1,300百万円を見込む。「今期は引き続き『投資の期』にある」との同社経営陣の認識に変化はない。一方、株主還元に対する意識は強く、「DX推進事業が2026/3期に売上高50億円を1年前倒しで達成できる見通しが立てば」との前提付きながら、「2026/3期の株主優待を前向きに検討する予定」とのスタンスも崩していない。同社では、2029/3期のDX不動産だけの売上高目標として1,000億円を掲げているものの、開示ポリシーとして上場当初から中期経営計画は非公開である。

◆ AIトランスフォーメーションを実現し、AIソリューション提供カンパニーへ

AIソリューションを顧客に多く提供することを目指し、グループ内におけるAI活用を積極的に進めるため、IT/AI人員を増員し、社内AIキャンパスによるリスクリングと外部人材の採用で体制整備に着手した。

◆ 株価インサイト

長期的展望に立てば、2027/3期にDX推進事業で売上高50億円と黒字定着、および2029/3期にDX不動産事業だけで売上高1,000億円という中長期の成長目標を目指す戦略的展開の道筋が、時間の経過とともに明らかになってくるであろう。その過程で、それらをカタリストに期待先行する形で株価はポジティブな反応を示しつつ、下値を徐々に切り上げるような展開になってくるのではないかと、SIRでは見ている。

注目点：

多種多様な顔認証エンジンと連携・対応でき、分断された顔認証IDをワン・プラットフォームで管理できる同社のFreeIDは、「群雄割拠」時代の顔認証関連ビジネスの「風雲児」になりうる。その期待が持続すれば、同社株への再評価の余地は高まる。

主要指標

株価 (8/22)	957
52週高値 (25/2/13)	2,200
52週安値 (24/11/11)	336
10年間高値 (25/2/13)	2,200
10年間安値* (21/1/21)	41
発行済株式数 (千株)	58,527
時価総額 (百万円)	56,010
企業価値(百万円)	87,619
25/6 自己資本比率	20.5%
25/3 実績ROE	12.9%
25/3 実績PBR(194.6)	4.92x
26/3 予想PER	43.1x
26/3 予想配当利回り	0.83%

注*：前身のプロパティエージェント(3464)の株価データ

株価チャート (直近1年間：日次)



出所：TradingView

百万円、%	売上高	YoY	営業利益	YoY	経常利益	YoY	当期利益	YoY	EPS (円)	DPS (円)
2023/3連	37,259	5.9	2,919	32.2	2,518	31.3	1,576	29.5	26.99	5.00
2024/3連	42,672	14.5	2,500	-14.4	2,042	-18.9	1,112	-29.4	19.13	5.63
2025/3連	51,709	21.2	2,713	8.5	2,121	3.9	1,390	25.0	23.79	7.00
2026/3会予	60,000	16.0	2,800	3.2	2,150	1.3	1,300	-6.5	22.21	8.00
2025/3 Q1	13,671	-10.6	792	-56.9	668	-61.9	360	-69.1	6.17	-
2026/3 Q1	14,272	4.4	975	23.1	781	16.9	499	38.8	8.54	-

出所：同社IR資料よりSIR作成。

注：2024年7月1日付、2025年3月1日付、2025年6月1日付で普通株式1株につき2株で株式分割を実施。EPSとDPSはこの3回の株式分割を反映して修正済み。SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。

シニア・アナリスト 杉本 研一
research@sessapartners.co.jp



2026/3期 Q1 決算レビュー

* 会社側は、2025/3期 Q1 からDX不動産会員推移、販売契約推移ともに集計方法を変更し遡及修正している。

2026/3期 会社予想

■ 概ね想定通りの好発進

Q1(4-6月期)の事業セグメント別では、成長の柱である**DX推進事業**は、顔認証プラットフォームサービス(FreeiD)の大手デベロッパーへの導入拡大やクラウドインテグレーションでのグループ内シナジー発揮による新規案件獲得により、売上高が前年同期比1.9%増の798百万円となった。一方、例年4月に迎え入れる新卒入社にかかるコストや、4月に子会社化したテラ・ウェブクリエイト社の買収経費(概算30百万円)を計上したため、セグメント利益は概ね想定通りの83百万円の損失となった。経営陣の説明によると、人材面を中心に先行投資を継続しながらも収益化が着実に進んできており、一過性の買収経費を除けば、赤字幅は前年同期から縮小しているという。

収益の柱である**DX不動産事業**は、投資用新築物件の引き渡し増加と中古物件販売単価の上昇が牽引役となった。投資用中古販売戸数は前年同期の208戸から183戸へと減少したように見えるが、投資用新築在庫の一部先行販売にスタッフを振り向けた結果であり、一方で新築販売戸数は前年127戸から141戸に増加した。平均入居率99%超、賃貸管理戸数6,692戸(同+788戸)のストック収益が安定的に利益を下支えした。こだわりのコンパクトタイプマンションとFreeiD標準搭載の付加価値が、顧客満足度向上と差別化に直結している。また、在庫として保有していた土地を売却したことで利益計上と在庫圧縮が実現した。その結果、Q1の売上高は同4.6%増の13,505百万円に対し、営業利益は同21%増の1,325百万円となった。なお、DX不動産事業の「コア」と位置付けられるDX不動産会員数*は堅調に拡大し、2025年6月末で186,440人に達した。

DX不動産事業の収益性拡大による増益効果が全社業績を引き上げる結果となり、全社売上高の同4.4%増に対し、営業利益は同23.1%増の975百万円となった。財務面では、在庫の適正化と資金回収を両立させる形で有利子負債と現預金がそれぞれ見合いで増加した。自己資本比率20.5%、ネットD/Eレシオ2.74倍と、概ね前期末と同程度の水準で財務健全性を維持した。

■ 今期も「投資の期」の位置づけは不変

同社では、通期売上高は前期比16%増の60,000百万円、営業利益は3.2%増の2,800百万円、経常利益は1.3%増の2,150百万円、当期利益は6.5%減の1,300百万円を見込む。前年Q2に特別利益に計上された投資有価証券売却益(214百万円)を今期は想定しないため、その反動から当期利益が減益になる見通しである。

セグメント情報

セグメント	(百万円)	2025/3 実績	YoY (%)	2026/3 会社予想	2025/3 4-6期	2026/3 4-6期	YoY (%)
DX推進	売上高	3,765	43.2		783	798	1.9
	営業利益	75	黒字化		-72	-83	-
	営業利益率	2.0%			-9.3%	-10.4%	
DX不動産	売上高	48,071	19.8		12,915	13,505	4.6
	営業利益	3,863	0.4		1,095	1,325	21.0
	営業利益率	8.0%			8.5%	9.8%	
合計	売上高	51,709	21.2	60,000	13,671	14,272	4.4
	営業利益	2,713	8.5	2,800	792	975	23.1
	営業利益率	5.2%		4.7%	5.8%	6.8%	

出所：同社IR資料よりSIR作成 注：SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。

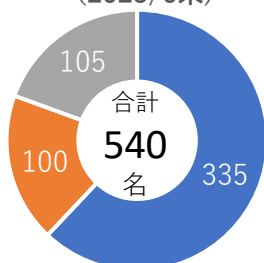
セグメント別の収益見通しは開示されていないが、**DX不動産事業**では、引き続き中古物件の買取再販が好調に推移することに加え、前期から繰り越した新築物件の販売をQ1に売上計上し、Q4にも新築物件の引き渡しが集中する予定であることから、Q4に最も売上高が偏重する見通しを開示している。一方で、建築資材の価格高騰の影響や金利負担増などのネガティブ要素も考慮する必要がある。同社では建築費が総原価の約半分を占めるため、資材高騰要因は粗利ベースで10～15%の影響があると試算しているという。また、金利の0.1%上昇につき年間約4,000万円分の支払金利増加との弾力性分析をしている。したがって、DX不動産の利益は概ね前期並み水準が確保される見通し。

DX推進事業では積極的な人材採用やM&Aの実行により加速的な成長に注力していくとの基本方針の下、FreeiDのマンション関連を中心とした売上高拡大、クラウドインテグレーションサービスの新規受注数増加、DX関連システム開発の稼働案件数増加などを進める。これにより、当初目標であった2027/3期売上高50億円を1年前倒しで達成することにチャレンジする。同社ではITエンジニアの採用、システム開発やブランディング広告などに関わる支出を総じて「先行投資」とし、DX推進事業には少なく見積もっても年間2億円相当をかけている。

グループ全体の

職種構成

(2025/6末)



- IT人員
- 営業
- その他(経営企画など)

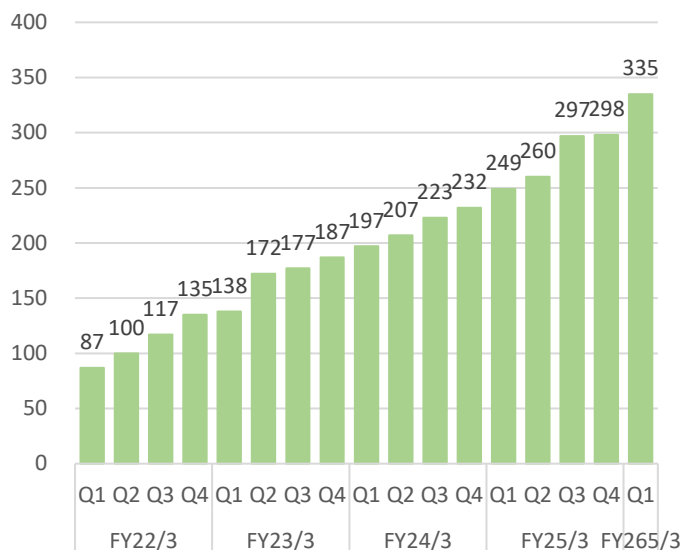
■ DX推進事業でのエンジニアの追加採用は順調に進捗

下図に示すようにIT人員数は漸増傾向にある。2025年3月末37名増のうち、20名前後がテラ・ウェブクリエイト社をグループに取り込んだ分、20名近くが新卒とキャリア採用分という。エンジニアの増加に伴い、DX推進事業における支援実績は1年前から42社増えて216社に、SI稼働案件数は同3.5%増加し297件となった。

引き続き、ITエンジニアリング企業をM&Aすることでグループ全体での規模拡大を進める。その一環として、イントラマート(業務プロセスのデジタル化・自動化を実現する)を得意とする株式会社ユー・システム・クリエーション(以下、USC)の株式を9月末に取得し子会社化する(買収金額は非開示)。同社はUSCの優良顧客を共有し、優れたエンジニアやその技術、ノウハウ・事例データ等を活用することでDX推進事業のCCを加速させる。開示資料によると、従業員数約30名ながら、年商10億円超、営業利益率10%前後の高収益企業である。今期は下半期分が、来期はフルに連結業績に寄与することになる。

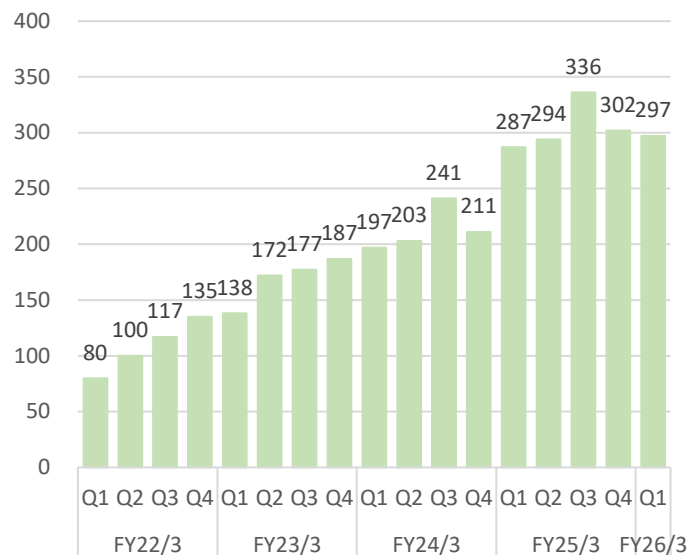
DXを支えるIT人員数

(単位：名)



SI稼働案件数

(単位：件)



* FreeID標準採用の9社

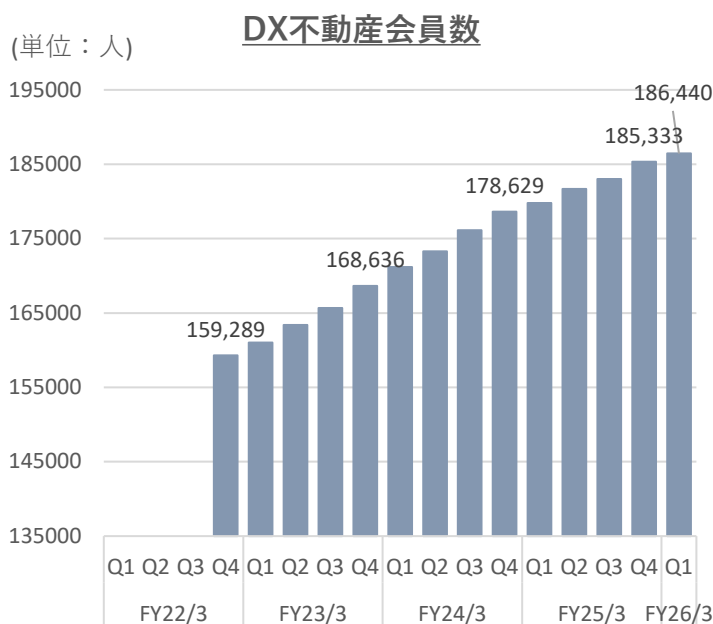
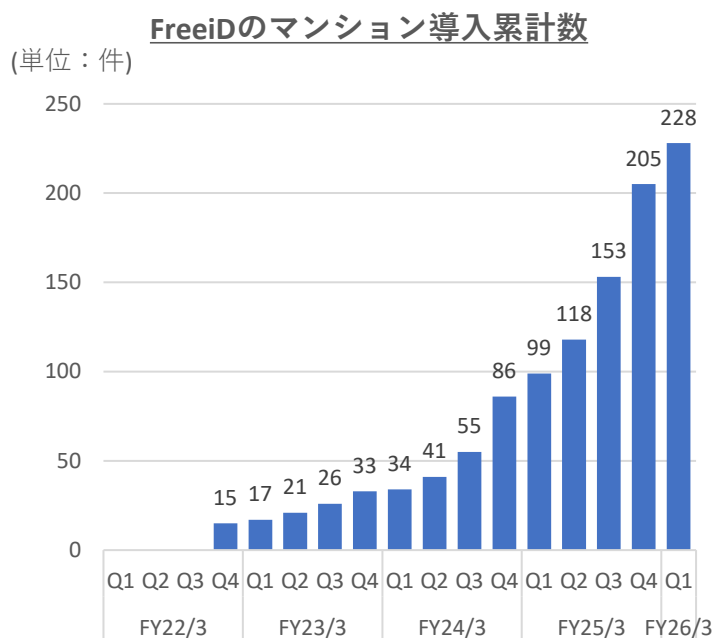
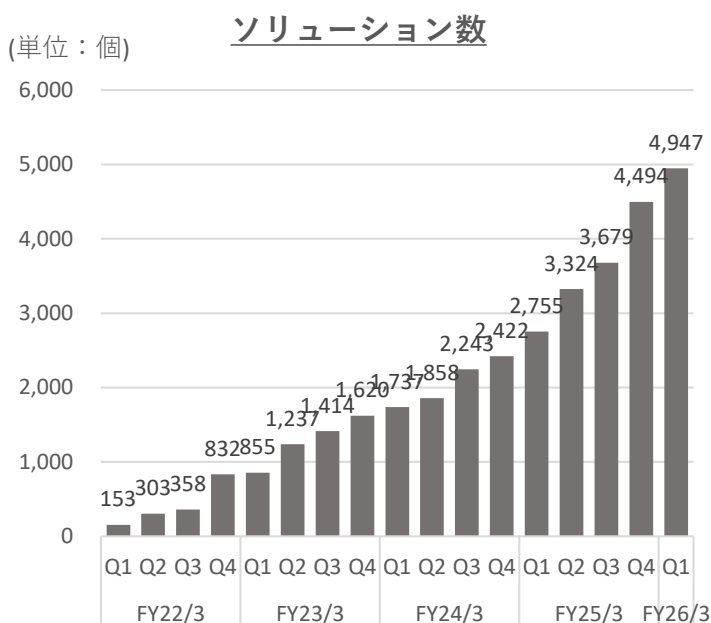
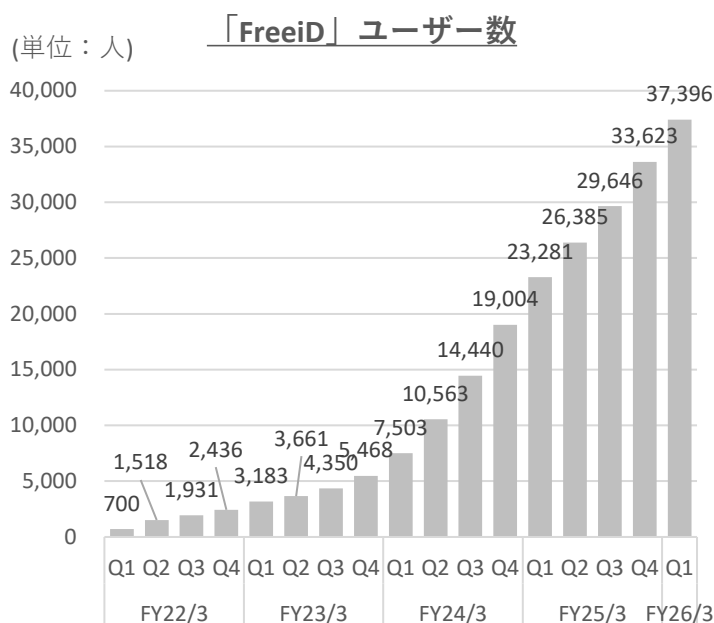
- ・(株)エイベスト
- ・(株)フューリアルクリエーション
- ・(株)マリモ
- ・(株)ムゲンエステート
- ・(株)BRI
- ・(株)東京ミライズ
- ・(株)リスコンス
- ・(株)ブランシャール
- ・(株)ブロードジャパン

■ FreeID導入推進計画における進捗

FreeIDの導入推進は、マンション、オフィス、保育園、工事現場等への導入と、顔認証IDプラットフォームを活用した決済や自治体との連携である。

FreeIDユーザー数は直近1年間で約1.6倍の37,396人に、ソリューション(顔認証デバイス)数も約1.8倍の4,947台に増加している。

FreeIDを標準採用するマンション・ディベロッパーは計9社*に拡大した。FreeIDは分譲マンションだけでなく、賃貸マンションや戸建住宅、オフィスやホテル、地方自治体とのスマートシティ構想の実証事業など、様々な分野へと展開されている。



出所：同社IR資料

FreeIDの主な導入状況（2025年5月以降）～ 概ね順調に進行中

同社開示日	FreeID導入に関する開示内容
2025年 5月23日	ミガロ・DXYZ FreeID のマンションサービスにて新規に特許取得 ～顔認証登録・切替えを、セキュリティトークンでより便利に、よりセキュアに
5月27日	DXYZ、USEN-ALMEXと共同開発し、FreeIDから新サービス「FreeIDホテル」が登場 ～常石グループが運営する「せとのおか」で顔認証による入退室を実現～
5月30日	「FreeID」が京葉ガス開発マンション「リーフシティ市川 ザ・レジデンス」に導入 ～DXYZ初千葉県の賃貸マンションへ
6月3日	DXYZ×北海道上川町 顔認証入退・本人確認・決済の実証事業 「FreeID」を活用した町民向け実証事業が開始半年で本格サービスイン
6月5日	「FreeID」が A&C不動産販売の新築マンション2棟に導入 ～静岡県初のオール顔認証マンション～
6月9日	「FreeID」が ブランチャールの賃貸マンションで標準採用化へ ～北海道内初導入から1年半で20棟へ導入完了～
6月12日	「FreeID」を フォージャースアセットマネジメントが「デュオフラッツ品川戸越」に初導入
6月16日	「FreeID」が 建売商品で国内初、ハートフルステージの建売住宅に導入 ～玄関扉に設置することで、一戸建て住宅のセキュリティ強化へ～
6月26日	「FreeID」が 新出光グループ会社のイデックスビジネスサービス本社オフィスに導入 ～「働き方の進化」を提案するライブオフィスへの導入
7月30日	DXYZが鹿児島県の霧島神宮駅で開催される「夕涼み七夕マルシェ」で顔認証決済「FreeID Pay」を実証提供 ～「顔だけで、買い物」で、顧客満足度&買い回り効果を促進～
7月31日	「FreeID」導入で えんホールディングス初のオール顔認証マンション®「エンクレスト博多EXCEED」が竣工
8月14日	ブロードジャパンが今後供給する全マンションに「FreeID」の標準採用が決定 ～関西エリア初の共有部でのFreeID標準採用

出所：同社ホームページおよびミガログループのDXYZ株式会社ホームページからSIR作成

新たな 経営ビジョン

■ AIソリューション提供カンパニーに向けての胎動

同社は2026/3期Q1決算説明資料で初めて「AIソリューション提供カンパニー」構想を打ち出した。

その目指す姿と競争優位性は、1)単なる受託開発ではなく、AIを活用した業務改善・生産性向上の「仕組み」を提供する企業への転換、2)自社グループ内で実装・検証したAIソリューションを、顧客企業などに横展開することで高収益モデルを構築、というものである。

具体的には、DX不動産事業を展開するプロパティエージェント社内でのZoom商談の内容をAIが自動でSalesforceに記録・分類する仕組みを導入し、商談後の報告・入力作業をゼロに短縮するなど、工数を一挙に削減した時間で新たなビジネスAIアプリ「AI動画分析サービスSRX」を創出し、生産性と付加価値を高めている事例が紹介された。

かねてから同社経営陣は、同業他社の3倍以上の生産性を持つ企業像の実現を標榜し、同社グループの人的資本経営強化プロジェクト「PJ AXiS」を2025年初からスタートさせた。これは、AIと人が共創関係となった時に生産性は最大化されるとの考え方の下、AI(Artificial Intelligence)と個人(Individual)の成長を軸(axis)に組織の可能性を引き出し、AIと人的資本経営を実践することで一人当たりの生産性を飛躍的に向上させるというグループ横断プロジェクトである。

その一環として、同社はDX推進事業に従事する約330名のIT人材を対象に、AI活用の勉強会・実践研修を通じた人材リスキリング・プログラム「AIキャンパス」を今期から開始した。その中でAIによる業務効率化事例を共有し、社内ナレッジの蓄積とAIリテラシーの組織横断的醸成を通じて、AIソリューション提供力を強化していく考えである。

「AIソリューション提供カンパニー」への転換に向けたロードマップが具体化するには時間がかかりそうとのことであるが、様々な社内活動や体制整備などを通じて徐々に明らかになっていくと考えられる。

株価インサイト

■ 中長期の成長目標を目指す戦略的展開の道筋をカタリストに

過去の同社株の上昇局面では目先筋が出来高を支配することが多く、短期間で高値波乱が起こりやすいパターンが何度か繰り返されている。

同社の単年度業績見通しから見た直近957円の株価バリュエーションは、2026/3期会社予想PERで43倍、2025/6末時点BPS194.6円に基づけばPBRは4.9倍、予想配当利回りは0.83%と、2025/3期実績ROEの12.9%を考慮しても、短期ファンダメンタルズからは割安圏とはいえない。

一方、長期的展望に立てば、2027/3期にDX推進事業で売上高50億円と黒字定着および2029/3期にDX不動産事業だけで売上高1,000億円という中長期の成長目標を目指す戦略的展開の道筋が、時間の経過とともに明らかになってくるであろう。その過程で、それらをカタリストに期待先行する形で株価はポジティブな反応を示しつつ、下値を徐々に切り上げるような展開になってくるのではないかと、SIRでは見ている。

この見方に対する現時点で考えられるリスクは、FreeIDの展開が顔認証マンションの領域だけにとどまり、同社が考える「FreeIDを使って『顔ダケ』で管理できるワン・プラットフォームの新しい当たり前」の世界観が、期待されるほどにはなかなか進展しないことではないだろうか。

ミガロホールディングスの上場来の株価チャート（日足）



出所：TradingView

LEGAL DISCLAIMER

ディスクレター／免責事項

本レポートは対象企業についての情報を提供することを目的としており投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに掲載されたデータ・情報は弊社が信頼できると判断したのですが、その信憑性、正確性等について一切保証するものではありません。

本レポートは当該企業からの委託に基づきSESSAパートナーズが作成し、対価として報酬を得ています。SESSAパートナーズの役員・従業員は当該企業の発行する有価証券について売買等の取引を行っているか、または将来行う可能性があります。そのため当レポートに記載された予想や分析は客観性を伴わないことがあります。本レポートの使用に基づいた商取引からの損失についてSESSAパートナーズは一切の責任を負いません。当レポートの著作権はSESSAパートナーズに帰属します。当レポートを修正・加工したり複製物の配布・転送は著作権の侵害に該当し固く禁じられています。



SESSAパートナーズ株式会社

東京都港区麻布十番2-8-14 i-o Azabu 5a
info@sessapartners.co.jp